

SÁCH GỐI ĐẦU GIƯỜNG CỦA CÁC "ÔNG TRÙM" IT

Có một quy luật thế này: Thường thì những doanh nhân "cỡ bự" bao giờ cũng là một độc giả lớn. Suy nghĩ của nhiều người trong số họ chịu ảnh hưởng sâu sắc từ những cuốn sách mà họ tâm đắc nhất. Hãy xem chủ tịch của Lenovo, giám đốc điều hành Red Hat tiết

Có một quy luật thế này: Thường thì những doanh nhân "cỡ bự" bao giờ cũng là một độc giả lớn. Suy nghĩ của nhiều người trong số họ chịu ảnh hưởng sâu sắc từ những cuốn sách mà họ tâm đắc nhất. Hãy xem chủ tịch của Lenovo, giám đốc điều hành Red Hat tiết lộ những gì về tác phẩm gối đầu giường của mình.

Yang Yuanqing, chủ tịch Lenovo - hãng máy tính Trung Quốc đã thu tóm bộ phận PC của IBM năm qua.

1. "Build to Last", tác giả Jim Collins và Jerry Porras.

Lenovo mới có tuổi đời 20 năm, và chúng tôi luôn tự nhủ với nhau rằng: hãy xây dựng để chế ấy kéo dài tới trăm năm. Đó là một trong những lý do vì sao tôi bị hấp dẫn bởi cuốn sách này. "Xây dựng để trường tồn", cái tựa đề ấy đã thu hút mắt tôi ngay lập tức. Cuốn sách này khảo cứu toàn diện những bí quyết và động lực thành công của nhiều tên tuổi cây đa cây đề, trải qua bao thăng trầm và trong một thời gian rất dài. Trong số 12 chương mà cuốn sách đề cập, tôi đã tìm thấy rất nhiều điều để áp dụng cho Lenovo, nhất là việc đảm bảo để nơi này luôn là môi trường làm việc tốt nhất, có tính cạnh tranh và xây dựng trên nền những giá trị cơ bản. Tất nhiên, không phải điều gì viết trong cuốn sách tôi cũng tán thành, song đây là một trong những cuốn sách kinh doanh và chiến lược tuyệt vời nhất mà tôi từng biết.

2. The World is Flat, tác giả Thomas Friedman.

Trong mắt nhìn của Friedman, thế giới này đang ngày càng trở nên "bằng phẳng". Ông đã có sự phân tích sâu sắc và sắc bén về những biến chuyển cơ bản trong các mắt xích thương trường, từ hệ thống cung cấp cho đến sản xuất và hành vi tiêu dùng... Cuốn sách này thực sự là một tài liệu quan trọng cho bất cứ một doanh nhân nào. Friedman đã thu nhận, tập hợp nhiều thông tin mà ai cũng biết để rồi soi chiếu, trình bày theo một cách thức hoàn toàn mới, với sự bình luận và chiết giải xuất sắc những xu hướng này đã tác động đến chúng ta như thế nào, với tư cách một công dân bình thường và cả một doanh nhân - cũng như chúng sẽ ảnh hưởng chúng ta thế nào trong tương lai.

Philip Rosedale, người sáng lập kiêm giám đốc điều hành Linden Lab, hãng khai sinh ra thế giới ảo của Second Life.

The Mystery of Capital, tác giả Hernando de Soto.

Thời kỳ đầu mới thiết kế Second Life, một người trong nhóm đã giới thiệu cuốn sách này với tất cả chúng tôi. Ban đầu, tôi nghĩ rằng tiêu đề thật tẻ nhạt và bìa cũng chẳng có gì hấp dẫn, nhưng rồi vì người đó thuyết phục quá dữ, tôi đành cầm lấy đọc thử. Giờ thì tôi cho rằng de Soto đáng phải nhận được một giải Nobel về những gì ông đã phân tích trong sách.

Nội dung cơ bản của cuốn sách đại khái là tất cả các quốc gia thành công về kinh tế đều phải bắt đầu từ việc đảm bảo cho người dân có quyền tự do sở hữu, sang nhượng và thế chấp bất động sản. Đây là một ý tưởng RẤT QUAN TRỌNG, vì theo như đó, những phát minh kiểu như thị trường chứng khoán và ngân hàng sẽ không phải là chìa khóa dẫn đến thịnh vượng như người ta thường nghĩ. Thay vào đó, bí quyết là mỗi cá nhân đều phải trở thành "doanh nhân" với mảnh đất mà họ đang sinh sống. Đây cũng chính là tư tưởng chủ đạo của chúng tôi khi tiến hành xây dựng thế giới 3-D trực tuyến của Second Life.

Matthew Szulik, Giám đốc điều hành của hãng phần mềm Red Hat

1. On Becoming a Leader, tác giả Warren Bennis.

Tôi đã đọc cuốn sách này vào thời điểm còn rất mù mờ về việc làm sao chuyển từ một nhà quản lý lên một nhà lãnh đạo. "Để trở thành một nhà lãnh đạo" không phải là một cuốn sách phổ biến kiến thức kiểu như cách làm bánh, cách trồng cây bonsai... Thay vào đó, nó giúp chúng ta khám phá và trui rèn những phẩm chất sẵn có bên trong con người để trở thành một "nhà giao tiếp" và lãnh đạo hiệu quả.

2. Massive Change, tác giả Bruce Mau.

Cuốn sách này là sự tập hợp của một loạt chân dung, ý tưởng và trí tuệ của nhiều cá nhân miễn tiếp, những bộ óc xuất chúng luôn coi sáng tạo là nền tảng để làm cho cuộc sống tốt đẹp hơn.

Steve Ward, giám đốc bộ phận PC của IBM

Blue Ocean Strategy, tác giả W.Chan Kim và Renee Mauborgne.

Không chỉ giới thiệu cuốn sách này mà tôi còn tặng cho tất cả các lãnh đạo của Lenovo mỗi người một cuốn. Doanh nghiệp nào cũng phải chú trọng đến cạnh tranh, nhưng cuốn sách này đã chỉ ra quá tập trung cho các thị trường hiện tại sẽ khiến bạn bỏ mất cơ hội. "Biển đỏ" là một biểu tượng đại diện cho những thị trường đã được xác định, nơi các chiến lược nên tập trung vào cắt giảm chi phí, tăng doanh thu và thị phần. Còn "biển xanh" đại diện cho những thị trường chưa được để mắt tới, vẫn đang chờ đợi những nhà lãnh đạo có tầm nhìn phát hiện. Chúng chỉ có thể được khai phá khi bạn có một cách tiếp cận thị trường khôn ngoan, khác biệt.

Thiên Ý